

# Personligt salg - kundens behov og løsninger

## Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

## Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

## Fag: Personligt salg - kundens behov og løsninger

**> Fagnummer:**

46472

**> Varighed**

3 dage

**> AMU-pris:**

DKK 384,00

**> Uden for målgruppe:**

DKK 1.712,45

**Målgruppe:** Uddannelsen er udviklet til salgs- og servicemedarbejdere, der arbejder i detailvirksomheder. Deltageren har begrænset eller ingen erfaring inden for personligt salg.

**Beskrivelse:** Deltageren kan i sit daglige arbejde varetage kundekontakten i en salgssituation.

Deltageren kan anvende forskellige salgsteknikker, der benyttes i en struktureret personlig salgssamtale, eksempelvis spørgeteknik, behovsanalyse og argumentationsteknik.

Deltageren kan yde efterservice og behandle eventuelle klager i forhold til gældende lovgivning.

**> Kontakt**

Aalborg Handelsskole  
9936 4600

**> Kursuspris**

**AMU-pris:**  
DKK 384,00

**Uden for AMU-  
målgruppe:**

DKK 1.712,45

**> Tilmelding**